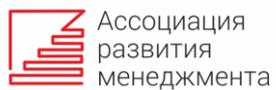


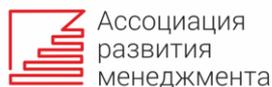
При использовании материалов исследования обязательная ссылка на авторство Ассоциации развития менеджмента и сайт <http://amdbelarus.wordpress.com/>



ОБЗОР РЫНКА БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

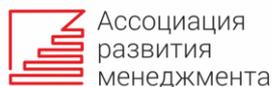
Минск, 2014

При использовании материалов исследования обязательная ссылка на авторство Ассоциации развития менеджмента и сайт <http://amdbelarus.wordpress.com/>



СОДЕРЖАНИЕ

Резюме исследования	3
1. Рынок бизнес-образования в Республике Беларусь	5
1.1. Емкость рынка бизнес-образования	5
1.2. Доли конкурентов на рынке бизнес-образования	11
1.3. Распределение рынка бизнес-образования по направлениям обучения	12
2. Конкурентная среда на рынке бизнес-образования	13
3. Анализ образовательных программ на рынке бизнес-образования	16
4. Некоторые сведения о потребителях услуг бизнес-образования	21
Приложение 1. Расчет объема рынка	23
Приложение 2. Список компаний, представленных на рынке бизнес-образования в Республике Беларусь	31



РЕЗЮМЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Емкость рынка бизнес-образования в Республике Беларусь в 2014 г. составила примерно 10,33 млн. USD +/- 0,5 млн. USD. Из них 6,97 млн. USD (67%) пришлось на открытые образовательные программы белорусских компаний; 2,64 млн. USD (26%) – на корпоративное обучение; 0,72 млн. USD (7%) – на образовательные услуги зарубежных провайдеров.

Наибольшую долю рынка бизнес-образования занимает Бизнес-школа ИПМ – 19,4%. Также крупными игроками являются Консалтинговая группа «Здесь и Сейчас» (13,5%) и Бизнес-школа XXI ВЕК – КОНСАЛТ (11,8%). Далее следует единственная среди лидеров компания с государственной формой собственности – «Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ» с долей рынка 7,2%.

Что касается структуры рынка открытых образовательных программ в денежном выражении (без учета программ ВУЗов по переподготовке и повышению квалификации), то 44% приходится на обучение по направлению «Менеджмент». На втором месте по объему выручки находится направление бизнес-образования «Продажи» с долей рынка 13%.

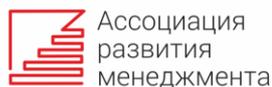
На сегодняшний день около 90 компаний в Беларуси предлагают услуги в области бизнес-образования. При этом только около 30 из этих предприятий проводят образовательные мероприятия (тренинги, семинары и т.д.) систематично, на постоянной основе. Остальные игроки на рынке занимают не такие активные позиции.

Основное количество компаний, оказывающих услуги в сфере бизнес-образования, расположено в Минске (около 79%). В областных центрах Беларуси представлено 19 предприятий, что соответствует примерно 21% от общего объема игроков на исследуемом рынке.

Что касается формы собственности, то 80 % компаний на исследуемом рынке являются частными. К государственным предприятиям относятся 18 игроков на рынке. При этом среди игроков, имеющих государственную форму собственности 61% (11 из 18) - высшие учебные заведения, в первую очередь, предлагающие услуги в сфере высшего образования.

Из всей совокупности организаций, присутствующих на рынке бизнес-образования, (без учета ВУЗов), 65% дополнительно занимаются другими видами деятельности. Только на бизнес-образовании специализируются около 25 участников рынка.

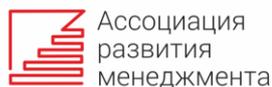
Самыми распространенными направлениями среди открытых программ, представленных на рынке бизнес-образования являются «Продажи» (26% от всех заявленных программ), «Менеджмент» (20%), «Личностное развитие» (17%), «Маркетинг, реклама, PR» (14%).



Анализ предложения на исследуемом рынке показал, что из 401 программ, заявленных участниками рынка бизнес-образования, на «односессионные программы» (состоящие из одной сессии) приходится около 83%, на «многосессионные кратко- и среднесрочные программы» (2-4 сессии) - 12%, на «многосессионные долгосрочные программы» (5 и более сессий) - 5%.

Уровень цен на программы по бизнес-образованию на рынке Беларуси (без учета программ ВУЗов) колеблется в диапазоне 10-60 долларов США/акад. час. При этом по уровню цен все программы можно разбить на следующие сегменты: «Низкий» (10-17 \$/час); «Средний «минус»» (18-24 \$/час); «Средний» (25-33 \$/час); «Средний «плюс»» (34-40 \$/час); «Высокий» (более 40 \$/час). 72% всех программ приходится на программы в «среднем» (42%) и в «среднем «минус»» (30%) ценовых диапазонах.

Анализ программ, представленных частными предприятиями, присутствующими в регионах, показал, что в основном обучение проходит по таким направлениям как «Продажи», «Личностное развитие» и «Менеджмент». Что касается региональных ВУЗов, предлагающих услуги в сфере бизнес-образования, то в списке заявленных программ по переподготовке и повышению квалификации кадров представлены все направления. Однако для более глубокой, точной оценки предложения и объема услуг в сфере бизнес-образования, оказываемых ВУЗами регионов страны, требуется проведение полевого исследования для получения первичной информации.



1 РЫНОК БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

1.1 Емкость рынка бизнес-образования

При определении емкости рынка бизнес-образования в рамках данного исследования отдельно был рассчитан объем рынка: 1) открытых образовательных программ, состоящих из одной сессии; 2) открытых программ, состоящих из 2 и более сессий (включая среднесрочные и долгосрочные); 3) корпоративного обучения и 4) бизнес-образования представителей Беларуси в зарубежных компаниях. Итого формула емкости всего рынка бизнес-образования выглядит следующим образом:

$$E_{\text{общ.}} = E_{\text{ос}} + E_{\text{нс}} + E_{\text{ко}} + E_{\text{зо}}, \quad (1)$$

где $E_{\text{общ.}}$ – общая емкость рынка, USD;

$E_{\text{ос}}$ – емкость рынка «односессионных программ», USD;

$E_{\text{нс}}$ – емкость рынка «несколькосессионных программ» (2 сессии и более), USD;

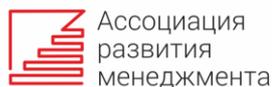
$E_{\text{ко}}$ – емкость рынка корпоративного обучения, USD;

$E_{\text{зо}}$ – емкость рынка бизнес-образования в зарубежных компаниях, USD.

Данная методика расчета емкости была выбрана, исходя из характера имеющихся данных об изучаемом рынке и тех отличий, которые наблюдаются между перечисленными выше сегментами, а именно: 1) количество участников рынка, работающих в данном сегменте; 2) стоимость; 3) частота и регулярность проведения.

Расчет объема рынка «односессионных» программ.

На рынке бизнес-образования на сегодняшний день присутствует около 70 игроков. Практически все из них предлагают «односессионные» программы (тренинги, семинары) общей длительностью 1-4 дня. При этом не менее 90% всех представленных на рынке «односессионных» программ длятся 2 дня (в среднем 16 академических часов). В связи с тем, что подсчитать объем услуг, оказанных каждым участником рынка «односессионных» образовательных программ не представляется возможным, воспользуемся законом Парето. В данном случае этот принцип работает следующим образом: 20% компаний обеспечивают 80% объема рынка. Как показал анализ полученных в ходе исследования данных, примерно 20% компаний регулярно организуют не менее 2 семинаров/тренингов в месяц. Остальные участники рынка проводят образовательные мероприятия реже.



Расчет объема услуг, предоставленных за год 1 игроком рынка, проведем по следующей формуле:

$$E_{n(n=1...n)} = (K_{п/месяц} * Ч_{ср} * Ц_{ср/ак.ч} * У_{ср}) * m,$$

где $E_{n(n=1...n)}$ – объем услуг, предоставленных n-ым участником рынка за год, USD;
 $K_{п/месяц}$ – среднее количество программ, проводимых n-ым участником рынка в месяц, шт.;

$Ч_{ср}$ – средняя продолжительность 1 программы, акад. часов;

$Ц_{ср/ак.ч}$ – средняя стоимость 1 академического часа, USD;

$У_{ср}$ – среднее количество участников 1 программы, человек;

m – количество месяцев, в течение которых компания работала.

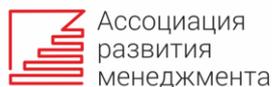
Расчет представлен в таблице 1. При этом среднее количество участников одной программы (человек в группе) установлено исходя из того, что этот показатель колеблется в диапазоне 6-20 человек.

Согласно экспертному мнению около 20-25% заявленных программ отменяются из-за того, что не собрались группы. Поэтому этот фактор учитывается при расчете объема услуг, оказанных теми компаниями, о которых нет точных данных о состоявшихся программах.

Таблица 1. Расчет объема услуг, оказанных основными 20% участниками рынка «односессионных» программ по бизнес-образованию

Название компании	Кол-во программ в месяц, шт.	Средняя стоимость 1 акад. часа, USD	Средняя продолжительность программы, акад. часов	Среднее количество участников одной программы, чел.	Кол-во месяцев	Итого, объем услуг, оказываемый за год, USA	Кол-во несостоявшихся программ, %	Итого, объем услуг, оказываемый за год с учетом коррекции на 20% несостоявшихся программ, USA
Консалтинговая группа "Здесь и Сейчас"	3,3	35	16	13	12	288 288		288 288
Бизнес-школа XXI ВЕК-КОНСАЛТ	3	33	16	13	12	247 104		247 104
Бизнес-школа ИПМ	3	30	16	13	12	224 640		224 640
ООО "PRO RETAIL"	5	22	16	13	12	274 560	20%	219 648

При использовании материалов исследования обязательная ссылка на авторство Ассоциации развития менеджмента и сайт <http://amdbelarus.wordpress.com/>



Консультационная компания «Ключевые решения»	2	33	16	13	12	164 736		164 736
Apply Logistic Business School	3	26	16	13	12	194 688	20%	155 750
BusinessTools	2	31	16	13	12	154 752	20%	123 802
Институт PR Центр делового роста	3	20	16	13	12	149 760	20%	119 808

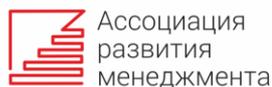
Продолжение таблицы 1

Название компании	Кол-во программ в месяц, шт.	Средняя стоимость 1 акад. часа, USD	Средняя продолжительность программы, акад. часов	Среднее кол-во участников одной программы, чел.	Кол-во месяцев	Итого, объем услуг, оказываемый за год, USA	Кол-во несостоявшихся программ, %	Итого, объем услуг, оказываемый за год с учетом коррекции на 20% несостоявшихся программ, USA
Бизнес-школа ACTIVE SALES	2	23	16	13	12	114 816	20%	91 853
ЧУП «Шорец Консалт»	2	19	16	13	12	94 848	20%	75 878
ТК Тренингклуб	2	17	16	13	12	84 864	20%	67 891
Бизнес-школа EMAS	1	20	16	13	12	99 840		49 920
Центр развития «АВТОР»	1	20	16	13	12	49 920	20%	39 936
Бизнес-школа «Капитал»	5	21	16	13	2	43 680	20%	34 944
Общая сумма								1 904 198
Итого объем рынка «односессионных» программ -2,38 млн. USD								

Таким образом, 80% объема рынка «односессионных» программ составляет 1,9 млн. долларов США. Соответственно общий объем этого рынка равен $(1,9 * 100) / 80 = 2,38$ млн. USD.

Расчет объема рынка «несколькосессионных» программ.

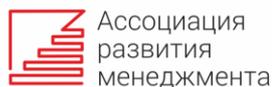
При расчете емкости рынка к сегменту «несколькосессионных» программ были отнесены как краткосрочные, так и среднесрочные, долгосрочные программы (в том числе и MBA). Для этого сегмента рынка характерно значительно меньшее число участников. Только около 12 частных компаний из 70



проводят образовательные программы, состоящие из 2 и более сессий. В связи с немногочисленностью данного сегмента были проведены расчеты объема услуг, оказываемых в течение года каждым из участников рынка. Среди государственных учреждений образования представляется возможным провести расчеты по наиболее активным и значимым на рынке игрокам – УО «Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ» и УО «Белорусский государственный экономический университет» (БГЭУ). Что касается других государственных учреждений образования, предлагающих услуги повышения квалификации и переподготовки кадров по направлениям бизнес-образования, то в рамках кабинетного исследования проведена приблизительная оценка объема оказываемых ими услуг. Анализ проводился исходя из заявленных этими учреждениями программ и представленного в сети Интернет расписания. Эти данные требуют подтверждения с помощью проведения полевого исследования и получения первичной достоверной информации. Подробный расчет объема рынка «несколькосессионных программ» представлен в Приложении 1. Результаты расчетов отражены в таблице 2.

Таблица 2. Объем услуг на рынке «несколькосессионных» программ, USD

Наименование организации	Объем услуг, USD
Бизнес-школа ИПМ	1 611 520
Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ	744 800
Консалтинговая группа "Здесь и Сейчас"	606 800
Бизнес-школа XXI ВЕК-КОНСАЛТ	311 988
Бизнес-школа EMAS	283 500
Белорусский государственный экономический университет	145 000
Институт Бизнес-Технологий	116 600
Институт сертифицированных финансовых менеджеров (Великобритания) в Беларуси	82 400
Apply Logistic Business School	68 960
Группа компаний "Сатио"	60 000
PR-агентство «Приоритетные решения»	40 000
Бизнес-школа «Капитал»	30 000
ООО «Студия Сорокина и Куликович»	28 000
Консультационная компания «Ключевые решения»	8 200
Программы переподготовки и повышения квалификации в учреждениях образования Беларуси (кроме ИБМТ БГУ и БГЭУ)	450 000
Итого	4 587 768



Таким образом, объем рынка «несколькосессионных» программ составляет **4,59 млн. USD**.

Расчет объема рынка бизнес-образования в зарубежных компаниях .

Точная оценка объема рынка «бизнес-образования в зарубежных компаниях» в кабинетных условиях не представляется возможной, так как вторичной информации очень мало и ее не достаточно для проведения расчетов с высоким показателем достоверности. Приведенные ниже данные – результат анализа информации, найденной в сети Интернет, и опроса представителей нескольких компаний, предлагающих услуги бизнес-образования за рубежом. Полученная информация требует верификации. В связи с вышесказанным следует подчеркнуть, что в рамках данного исследования произведена приблизительная оценка рынка бизнес-образования в зарубежных компаниях.

Рынок бизнес-образования у зарубежных провайдеров можно разделить на 2 сегмента – «очное/заочное обучение» и «дистанционное обучение».

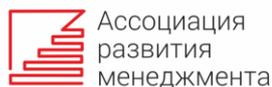
По данным, полученным в ходе исследования, в 2014 г. 20-24 человека из Беларуси обучались по программе MBA в «Европейском гуманитарном университете» (Вильнюс, Литва). Средняя стоимость программы составляет 10 000 USD.

С точки зрения продвижения наиболее активными провайдерами в сегменте дистанционного бизнес-образования в зарубежных компаниях являются MMU Business School в Беларуси и ООО «Стади Консалт» (City Business School в Беларуси). Примерное 50-100 человек из Республики Беларусь в 2014 г. получали дистанционное образование по программам MBA в зарубежных компаниях. Стоимость программ MBA находится в диапазоне от 1500 (mini-MBA) до 3200 USD.

Данные по оценке объема рынка бизнес-образования белорусов в зарубежных компаниях представлены в таблице 3.

Таблица 3. Объем услуг на рынке зарубежного бизнес-образования, USD

	Объем услуг, USD
Очное/заочное обучение в зарубежных компаниях, включает:	420 000
Обучение в Европейском гуманитарном университете (программа MBA)	220 000
Очное/заочное обучение в других зарубежных организациях	300 000
Дистанционное обучение в зарубежных компаниях	200 000
Итого	720 000



Расчет объема рынка корпоративного обучения

По результатам опроса, проведенного исследовательским центром ИПМ, количество предприятий, которые воспользовались услугами корпоративного образования, примерно в 2,8 раза меньше, чем тех, кто отправлял своих сотрудников обучаться на открытые образовательные программы. Данные исследования представлены в таблице 4.

Таблица 4. Результаты опроса, проведенного ИЦ ИПМ в мае 2013 г.

Какая форма обучения персонала использовалась в организации последнее время?		
	Кол-во	%
Обучение на курсах, семинарах, тренингах	101	24,7
Обучения внутри компании своими силами	172	42,1
Обучения внутри компании с привлечением сторонних специалистов	35	8,6
Стажировки	42	10,3
Самообразование	157	38,4
Обучение не проводится	84	20,5

Исходя из этих данных, можно предположить, что V рынка корпоративного образования в 2-3 раза меньше, чем емкость рынка открытых программ.

Аналогичные показатели получаются в ходе анализа данных, предоставленных несколькими участниками рынка бизнес-образования. Объем рынка корпоративного обучения составляет примерно 25-30% от общего объема рынка бизнес-образования. В пользу этих цифр говорит и тот факт, что такая же картина наблюдается и на рынке России.

В таблице 5 представлены результаты расчета объема услуг в области корпоративного бизнес-образования в денежном выражении и общий объем исследуемого рынка.

Таблица 5. Расчет показателей объема рынка бизнес-образования

Показатель	Формула расчета	Сумма, млн. USD
Объем рынка "односессионных" открытых программ (1)	данные таблицы 1	2,38
Объем рынка "несколькосессионных" открытых программ (2)	данные таблицы 2	4,59
Объем рынка зарубежного образования (обучение в зарубежных компаниях) (3)	данные таблицы 3	0,72
Объем рынка всех открытых программ (4)	(1)+(2)+(3)	7,69
Объем рынка корпоративного образования (5)	$((1)+(2))*27,5\%/72,5\%$	2,64
Общий объем рынка бизнес-образования	(4)+(5)	10,33

Таким образом, емкость рынка бизнес-образования Республики Беларусь составляет примерно **10,3 млн. USD +/- 0,5 млн. USD.**

1.2 Доли основных конкурентов на рынке бизнес-образования

По данным, полученным в ходе исследования, доли игроков на рынке бизнес-образования распределились следующим образом (рисунок 1):

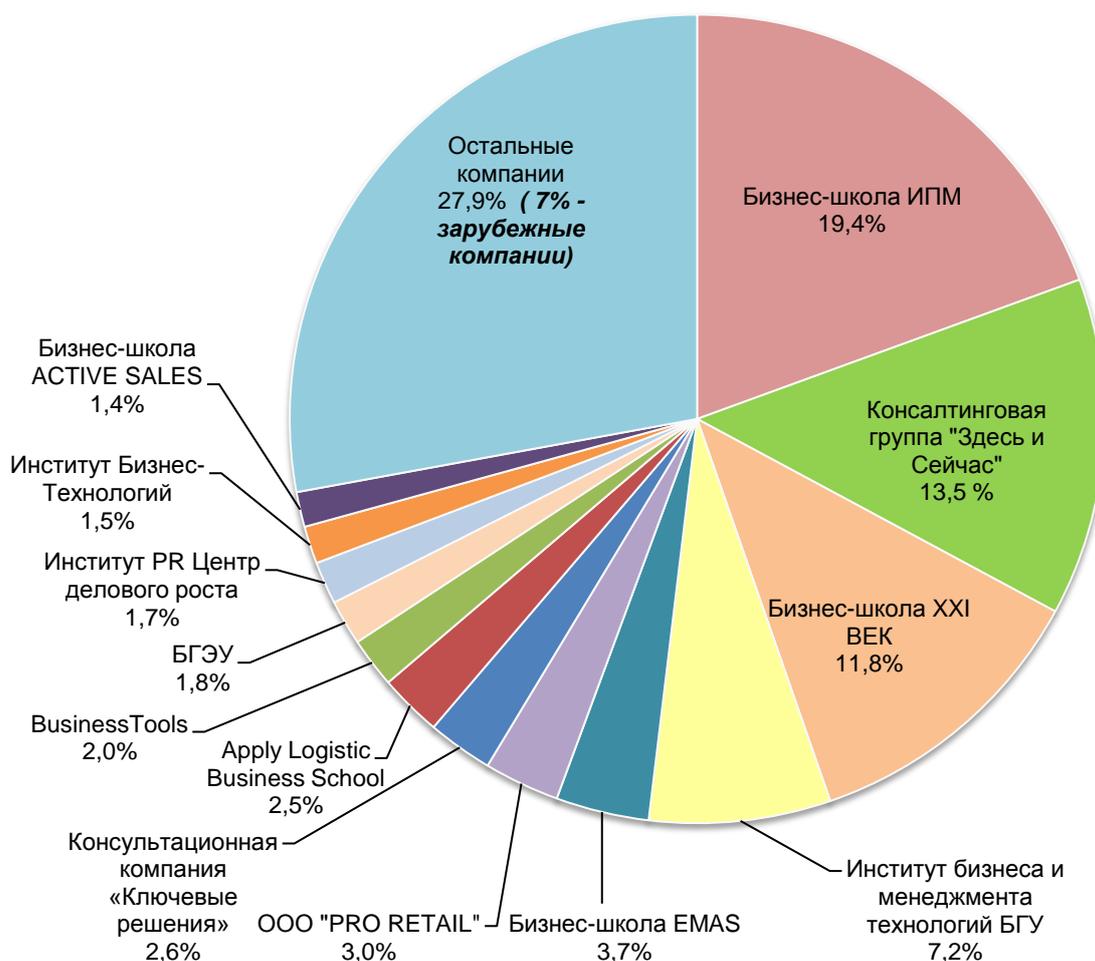
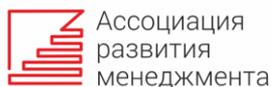


Рисунок 1 Доли конкурентов на рынке бизнес-образования

Наибольшую долю рынка занимает Бизнес-школа ИПМ – 19,4%. Также крупными игроками являются Консалтинговая группа «Здесь и Сейчас» (13,5%) и Бизнес-школа XXI ВЕК - КОНСАЛТ (11,8%). Эти компании активно работают во всех сегментах рынка – предлагают как краткосрочные и долгосрочные программы, так и корпоративное обучение. При этом Бизнес-школа ИПМ



лидирует, в первую очередь, за счет направления MBA и ряда других средне- и долгосрочных программ.

Доля рынка зарубежных провайдеров составляет 7%. При этом на долю Европейского гуманитарного университета (ЕГУ) приходится 2,1%.

1.3 Распределение рынка бизнес-образования по направлениям обучения

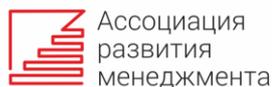
Структура рынка открытых образовательных программ (без учета программ ВУЗов по переподготовке и повышению квалификации) в денежном выражении по направлениям обучения представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 Структура рынка в денежном выражении по направлениям обучения

Наибольший объем рынка приходится на обучение по направлению «Менеджмент» - 44%. Это связано с тремя факторами. Во-первых, очень много относительно дорогостоящих долгосрочных и среднесрочных программ в этом направлении (они есть в ассортименте всех крупных игроков на рынке бизнес-образования). Во-вторых, в эту категорию попадает и программа MBA, стоимость которой достаточно высокая. В-третьих, на рынке краткосрочных программ доля направления «Менеджмент» составляет около 20%, уступая лишь обучению в сфере продаж (26%).

На втором месте по объему выручки находится направление бизнес-образования «Продажи» с долей рынка 13%. Это связано с тем, что «Продажи» - самая распространенная тема среди краткосрочных программ. Этим направлением занимается большинство участников рынка.



2 КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА НА РЫНКЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

На сегодняшний день около 90 компаний в Беларуси предлагают услуги в области бизнес-образования. Однако анализ предложения на исследуемом рынке показал, что только около 30 из этих предприятий проводят образовательные мероприятия (тренинги, семинары и т.д.) систематично, на постоянной основе. Остальных игроков на рынке, назовем их «неактивными», можно разделить на три группы: 1) те, для кого «бизнес-образование» является вспомогательным видом деятельности, и образовательные мероприятия проводятся от случая к случаю (среди них много кадровых агентств, особенно тех, которые расположены не в Минске, а также большинство высших учебных заведений, предлагающих услуги на исследуемом рынке); 2) иностранные компании, которые имеют представителя в Беларуси (как правило, одного человека) и таким образом пытающиеся продвинуть свои услуги; 3) компании, которые в сфере бизнес-образования занимаются только тем, что иногда организуют приезд бизнес-тренеров из других стран.

Однако среда более-менее активных игроков на исследуемом рынке также не однородна. Среди них много компаний, для которых направление «бизнес-образования» выступает в качестве второстепенной деятельности.

Основное количество компаний, оказывающих услуги в сфере бизнес-образования, расположено в Минске (около 79%). В областных центрах Беларуси представлено около 19 предприятий, что соответствует примерно 21% от общего объема игроков на исследуемом рынке (рисунок 2). При этом 9 из этих 19 региональных предприятий – государственные ВУЗы. Государственные учреждения образования оказывают услуги по переподготовке и повышению квалификации кадров. Среди них есть программы и сфере бизнес-образования. В тоже время, как показал анализ, систематично такие программы проводят не все региональные ВУЗы, предлагающие данный вид образования.

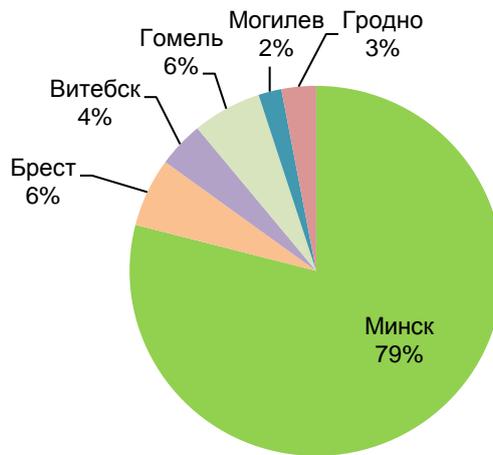
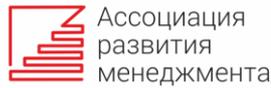


Рисунок 3 Распределение предприятий на рынке бизнес-образования по регионам

Что касается формы собственности, то 80 % компаний на исследуемом рынке являются частными. К государственным предприятиям относятся 18 игроков на рынке (Рисунок 4). При этом среди игроков, имеющих государственную форму собственности 61% (11 из 18) - высшие учебные заведения, в первую очередь, предлагающие услуги в сфере высшего образования. Однако активных игроков, оказывающих сравнительно большой объем услуг в области бизнес-образования среди них не много. К ним относятся «Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ», УО «Белорусский государственный экономический университет», УО «Академия управления при президенте», Государственное учреждение образования «Институт повышения квалификации и переподготовки руководителей и специалистов промышленности» «Кадры индустрии». Список государственных организаций представлен в приложении 2.



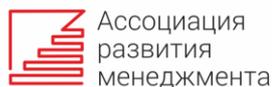


Рисунок 4 Распределение компаний на рынке бизнес-образования по форме собственности

Из всей совокупности организаций, присутствующих на рынке бизнес-образования, (без учета ВУЗов), 65% (46 из 71 компаний) дополнительно занимаются другими видами деятельности. Только на бизнес-образовании специализируются около 25 участников рынка. К другим видам деятельности относится «консалтинг», «исследования», «прочее образование», «подбор персонала».

При этом целесообразнее определить направления деятельности **«активных» участников рынка**. 6 из 30 «активных» предприятий занимаются только бизнес-образованием, что составляет около 20%. Среди остальных активных компаний 9 (38 %) работают в сфере консалтинга, 3 (около 14%) - на рынке исследований, 7 (29%) предлагают другие виды образования, 14% подбирают персонал, а 18% занимаются другими видами деятельности (например, аутсорсинг, информационные услуги и др.). Данные представлены на рисунке 5.

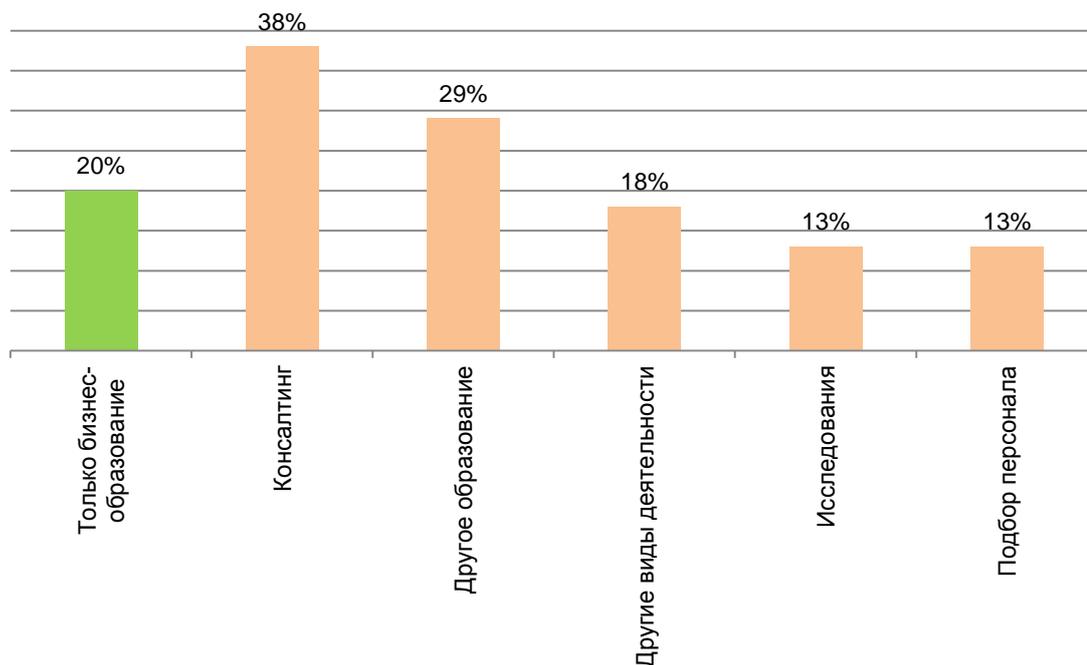
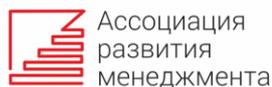


Рисунок 5. Распределение по сферам деятельности «активных» игроков рынка бизнес-образования



3 АНАЛИЗ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ НА РЫНКЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

Как было сказано выше, всех участников рынка бизнес-образования можно разделить на 2 группы: «активные» (образовательные программы проходят систематически (есть расписание минимум на 1-3 месяца вперед)) и «неактивные» (обычно вообще нет никакой информации о возможных семинарах). При этом, как показал анализ предложений, «неактивные» компании чаще всего предлагают на рынке программы в сфере продаж, личной эффективности, управления персоналом. На долю этих направлений приходится около 80-90% всех программ, проводимых неактивной долей рынка. Программы по «Финансам» и «Логистике» в этом сегменте рынка практически не представлены.

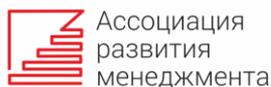
Большой интерес представляет анализ направлений образовательных программ активных участников, которые и формируют картину рынка. Как правило, их программы достаточно разнообразны и часто предполагают более углубленное изучение материала.

Условно все направления образовательных программ можно разделить на следующие группы: «Маркетинг, PR, реклама», «Менеджмент», «Финансы», «Логистика», «Продажи», «Управление персоналом», «Личностное развитие», «Другое» (к ним относятся программы с более узкой направленностью в области производства, ретейла; коучинг и т.д.).

Анализ открытых программ, заявленных «активными» участниками рынка, показал, что абсолютное большинство компаний занимаются несколькими направлениями одновременно. При этом самым популярными являются программы в области «Продаж» - около 79% «активных» компаний обращаются к этой тематике. Около половины организаций (50%; 14-15 компаний) предлагают программы в сфере «Менеджмента», «Личностного развития». Пройти бизнес-тренинги и семинары по «Маркетингу» и «Управлению персоналом» можно в 11 компаниях, что составляет 37% от всех активных участников рынка бизнес-образования. Программы по «Финансам» и «Логистике» преподают в 6 (20%) и 7 (23%) компаниях соответственно.

Всеми или практически всеми (6 из 7) направлениями занимаются 5 компаний - Бизнес-школа ИПМ, Консалтинговая группа "Здесь и Сейчас", Бизнес-школа XXI ВЕК-КОНСАЛТ, Консультационная компания «Ключевые решения», Бизнес-школа EMAS.

Узкую специализацию имеют около 6 участников рынка. Сферы специализации – логистика (Apply Logistic Business School), продажи (Бизнес-школа ACTIVE SALES, «Treningclub»), маркетинг (Центр Системных Бизнес-



Технологий SATIO, Бизнес-школа «Капитал»), финансы (Институт Сертифицированных Финансовых Менеджеров (ИСФМ)).

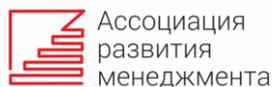
Точную картину о структуре проводимых тренингов можно получить, исходя из анализа расписания мероприятий на определенный период. Так как не представляется возможным провести такое исследование за год, было проанализировано расписание программ, намеченных активными участниками рынка на период с 12.11.2014 г. до 31.12.2014 г. При этом, следует отметить, что результаты анализа расписания на 1,5 месяца не могут стопроцентно охарактеризовать ситуацию за год, однако дают некоторое представление о структуре проходящих тренингов/семинаров. Всего за указанный выше период компаниями было заявлено 107 программ (краткосрочных тренингов, семинаров, долгосрочных образовательных программ).



Рисунок 6. Соотношение программ по направлению образования

Как видно на рисунке 6, самыми распространенными направлениями среди программ, представленных на рынке бизнес-образования являются «Продажи» (26%), «Менеджмент» (20%), «Личностное развитие» (17%), «Маркетинг, реклама, PR» (14%).

В таблице 5 представлены данные проведенного Исследовательским центром ИПМ опроса потребителей об их интересе к различным темам обучения.



Если сопоставить интересы целевой аудитории с тем, что предлагает рынок, то можно заметить, что в большей степени они совпадают. Но есть направления, на которые интерес потребителей превышает предложение. В частности, речь идет о направлении образования «Финансы».

Таблица 5 Интересы потребителей к различным направлениям бизнес-образования

Образование по каким темам Вам интересно?	Кол-во	%
Продажи	144	35,2
Менеджмент, управление компанией	140	34,2
Финансы, инвестиции	111	27,1
Личностное развитие	104	25,4
Управление персоналом	84	20,5
Маркетинг, PR, реклама	81	19,8
Коучинг	6	1,5
Другое	8	2
Не интересует	33	8,1

По длительности все программы можно разделить на следующие группы:

- «односессионные» состоящие из 1 сессии (1-4 дня; 8-32 акад. часа);
- «многосессионные кратко- и среднесрочные» - состоящие из 2-4 сессий (32-64 акад. часа);
- «многосессионные долгосрочные» - состоящие из 5 более сессий (72 и более акад. часа).

Анализ предложения на исследуемом рынке показал, что из 401 программ, заявленных участниками рынка бизнес-образования, на «односессионные» приходится около 83%, на «многосессионные кратко- и среднесрочные» - 12%, на «многосессионные долгосрочные» - 5% .

Сопоставимые данные получаются и при изучении расписания компаний на период с 12.11.2014 г. по 31.12.2014 г.:

- «односессионные» - 88,8%;
- «многосессионные кратко- и среднесрочные» - 7,5%;
- «многосессионные долгосрочные» - 3,7%.

На рисунке 7 отображена структура программ в разрезе их длительности.

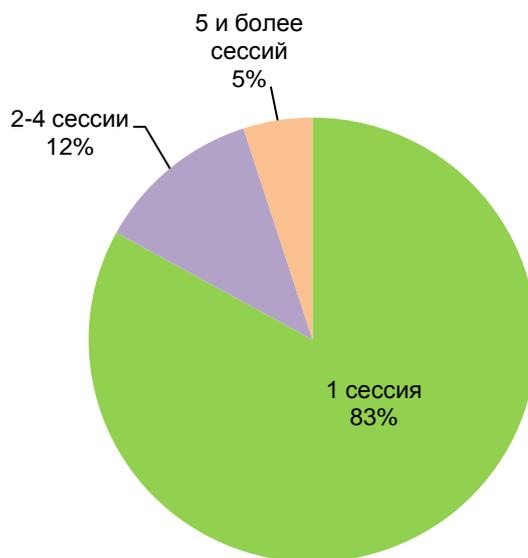
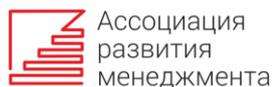


Рисунок 7 Соотношение образовательных программ по длительности

Краткосрочные и среднесрочные программы примерно одинаково распределены между всеми основными направлениями бизнес-образования. При этом среди долгосрочных программ около 70% приходится на сферу «Менеджмента» и «Маркетинга».

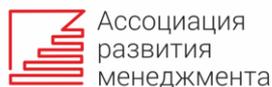
В ходе анализа стоимости 196 программ по бизнес-образованию, представленных на рынке Беларуси, установлено, что уровень цен колеблется в диапазоне 10-60 долларов США/акад. час. При этом по уровню цен все программы можно разбить на следующие сегменты: «Низкий» (10-17 \$/час); «Средний «минус»» (18-24 \$/час); «Средний» (25-33 \$/час); «Средний «плюс»» (34-40 \$/час); «Высокий» (более 40 \$/час).

Таблица 6 Распределение образовательных программ по стоимости

Сегмент	«Низкий» (10-17 \$/час)	«Средний «минус»» (18-24 \$/час)	«Средний» (25-33 \$/час)	«Средний «плюс»» (34- 40 \$/час)	«Высокий» (более 40 \$/час).
Доля программ	8%	30%	42%	15%	5%

Низкий уровень цен чаще всего устанавливается на программы в сфере «Продаж» и «Личностного развития».

В сегменте «Цены ниже среднего» в основном представлены образовательные программы по продажам, управлению персоналом, маркетингу и менеджменту.

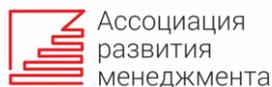


В среднем ценовом диапазоне одинаково присутствуют все направления бизнес-образования.

Среди самых дорогих программ в основном представлены курсы по менеджменту, личной эффективности и финансам. Как правило, эти программы предназначены для топ-менеджеров и/или преподаются зарубежными тренерами.

В ходе представленного выше анализа цен на программы в сфере бизнес-образования не учитывались образовательные услуги ВУЗов. Это связано с тем, что стоимость предлагаемых их курсов (программ) по бизнес-образованию не сопоставимо низкая (особенно в ВУЗах, расположенных в регионах страны) - цены колеблются в районе 3 доллара США/акад. час.

В областных центрах удалось обнаружить только 2 более-менее активные частные компании. Анализ программ, представленных частными предприятиями, присутствующими в регионах, показал, что в основном обучение проходит по таким направлениям как «Продажи», «Личностное развитие» и «Менеджмент». Что касается региональных ВУЗов, предлагающих услуги в сфере бизнес-образования, то в списке заявленных программ по переподготовке и повышению квалификации кадров представлены все направления: «Менеджмент», «Маркетинг», «Финансы», «Продажи», «Личностное развитие», «Логистика». Однако для более глубокой, точной оценки предложения и объема услуг в сфере бизнес-образования, оказываемых ВУЗами регионов страны, требуется проведение полевого исследования для получения первичной информации.



4 НЕКОТОРЫЕ СВЕДЕНИЯ О ПОТРЕБИТЕЛЯХ УСЛУГ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

С целью формирования портрета потребителей услуг в сфере бизнес-образования необходимо провести более масштабное исследование, чем предполагает формат данного обзора рынка. Ведь существуют значительные отличия между участниками, например, программ MBA и посетителями дешевых тренингов по «Продажам».

В данном разделе работы приводятся некоторые сведения, предоставленные компанией «Бизнес-школа ИПМ» о своих клиентах.

Соотношение частных и юридических лиц среди потребителей услуг бизнес-образования представлены на рисунке 8.



Рисунок 8 Соотношение компаний и частных лиц среди потребителей услуг бизнес-образования

На рисунке 9 отражено соотношение потребителей услуг минской бизнес-школы в разрезе регионов.

При использовании материалов исследования обязательная ссылка на авторство Ассоциации развития менеджмента и сайт <http://amdbelarus.wordpress.com/>

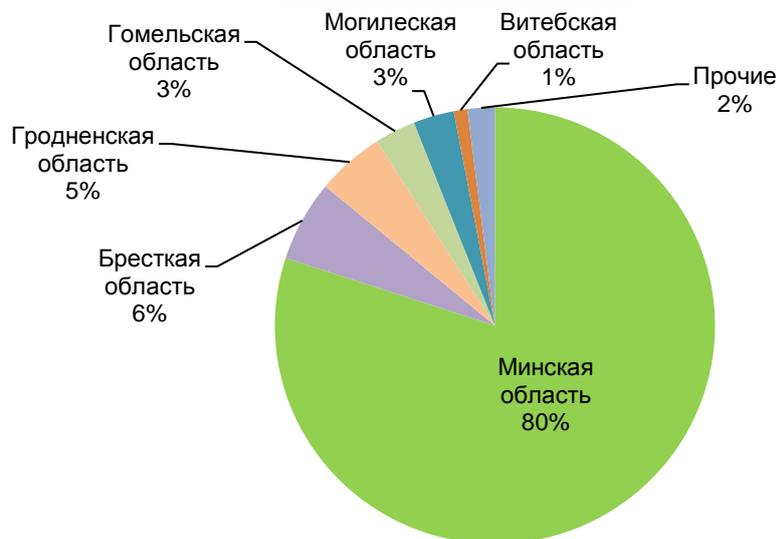
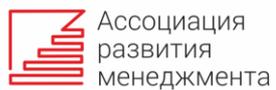


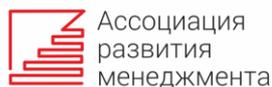
Рисунок 9 Потребители услуг минской бизнес-школы в разрезе регионов

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Расчет объема услуг на рынке «несколькосессионных» программ.

Бизнес-школа ИПМ				
Название программы	Стоимость программы, USD	Количество, проведенное в год, шт.	Среднее число участников программы, человек	Итого сумма по программе в год, USD
Executive MBA	14 400		75	1 080 000
Сделай бизнес эффективным	9 000	1	16	144 000
Бизнес-АСРазвивай свой бизнес	6 000	1	16	96 000
Professional Certificate in Marketing	3 000	1	10	30 000
Professional Diploma in Marketing	3 000	1	10	30 000
Маркетинговая аналитика	850	2	10	17 000
Профессиональный менеджер	1 495	2	16	47 840
Менеджер по персоналу или Школа HR-практика	690	2	16	22 080
Профессиональный диплом по маркетингу	2 800	1	10	28 000
iPlanning: лучшие практики и инструменты для эффективного присутствия online	700	1	10	7 000
Инвестиционный советник	1 680	1	10	16 800
Финансовый директор	2 250	1	10	22 500
Эффективная логистика	1 400	1	10	14 000
Директор производства	2 250	1	10	22 500
Оптимизация производства	1 290	1	10	12 900
Закупщик на 100%: организация и управление работой с поставщиками	1 290	1	10	12 900
Candidate Selection System: Универсальная методика подбора персонала	800	1	10	8 000
Итого				1 611 520

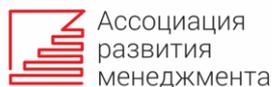
При использовании материалов исследования обязательная ссылка на авторство Ассоциации развития менеджмента и сайт <http://amdbelarus.wordpress.com/>



EMAS BELARUS				
Название программы	Стоимость программы, USD	Количество, проведенное в год, шт.	Среднее число участников программы, человек	Итого сумма по программе в год, USD
Executive MBA (EMBA): Стратегический менеджмент	10 000	1	15	150 000
Mini-MBA	6 100	1	15	91 500
Финансовый менеджмент и финансовая стратегия предприятия	900	1	10	9 000
Корпоративная стратегия. Инструменты создания стратегии предприятия на турбулентных рынках	1 300	1	10	13 000
Маркетинг-директор: Технологии управления маркетингом	2 000	1	10	20 000
Итого				283 500

Консалтинговая группа "Здесь и Сейчас"				
Название программы	Стоимость программы, USD	Количество, проведенное в год, шт.	Среднее число участников программы, человек	Итого сумма по программе в год, USD
Профессиональные умения менеджера	900	2	12	21 600
Профессиональные секреты менеджера по персоналу	1 000	2	12	24 000
Школа тренеров	3 000	2	12	72 000
Эффективное управление продажами	1 200	2	12	28 800
Управление розничным магазином	1 100	2	12	26 400
TopLeaF	5 000	2	10	100 000
BUSINESS MAXIMUM	6 000	2	16	192 000
Переговорные поединки. Тактика победителя	900	1	16	14 400
Бизнес-финансы для руководителей	1 100	2	10	22 000
Школа руководителей проектов	900	2	10	18 000
Логистический подход в управлении предприятием	1 100	1	10	11 000
Школа стратегии 8К	900	1	10	9 000
Школа лидерства	600	2	10	12 000

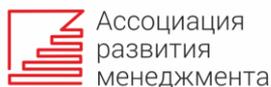
При использовании материалов исследования обязательная ссылка на авторство Ассоциации развития менеджмента и сайт <http://amdbelarus.wordpress.com/>



Создание оценочного центра	660	1	10	6 600
Executive E-HR	4 000	1	10	40 000
Переговорные поединки. Тактика победителя	900	1	10	9 000
Итого				606 800

Бизнес-школа XXI ВЕК-КОНСАЛТ				
Название программы	Стоимость программы, USD	Количество, проведенное в год, шт.	Среднее число участников программы, человек	Итого сумма по программе в год, USD
Разработка эффективной системы стимулирования и оплаты труда	707	1	12	8 484
Стратегическое управление и контроллинг	1 321	1	12	15 852
Поиск и подбор персонала	707	1	12	8 484
Директор магазина	874	1	12	10 488
Тренинг тренеров	874	3	12	31 464
Управление продажами	1 144	2	12	27 456
Ключевые навыки руководителя: от планирования до контроля	893	1	12	10 716
Управление контакт-центром	707	2	12	16 968
Управление персоналом	874	1	12	10 488
Управление производственным персоналом	707	1	12	8 484
Ключевые навыки руководителя: от планирования до контроля	874	1	12	10 488
Executive finance	1 172	1	12	14 064
Школа супервайзеров	707	1	12	8 484
Современный секретарь, офис - менеджер: слагаемые успеха	707	1	12	8 484
Стратегическое управление и контроллинг	1 172	1	12	14 064

При использовании материалов исследования обязательная ссылка на авторство Ассоциации развития менеджмента и сайт <http://amdbelarus.wordpress.com/>



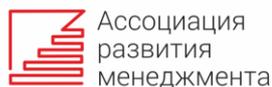
Современный менеджер. Smart MBA	4 480	2	12	107 520
Итого				311 988

Консультационная компания «Ключевые решения»				
Название программы	Стоимость программы, USD	Количество, проведенное в год, шт.	Среднее число участников программы, человек	Итого сумма по программе в год, USD
«Построение системы управления продажами»	820	1	10	8 200

Группа компаний "Сатио"				
Название программы	Стоимость программы, USD	Количество, проведенное в год, шт.	Среднее число участников программы, человек	Итого сумма по программе в год, USD
Nima	3 000	2	10	60 000

Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ				
Название программы	Стоимость программы, USD	Количество, проведенное в год, шт.	Среднее число участников программы, человек	Итого сумма по программе в год, USD
MBA (русскоязычный курс)	6 500	1	25	162 500
MBA (англоязычный курс)	9 000	1	25	225 000
Европейский менеджер	2 700	1	25	67 500
Управление персоналом	1 370	1	20	27 400
Логистика	1 370	1	20	27 400
Финансы	1 750	1	20	35 000
Программы повышения квалификации				200 000
Итого				744 800

При использовании материалов исследования обязательная ссылка на авторство Ассоциации развития менеджмента и сайт <http://amdbelarus.wordpress.com/>



Apply Logistic Business School				
Название программы	Стоимость программы, USD	Количество, проведенное в год, шт.	Среднее число участников программы, человек	Итого сумма по программе в год, USD
Профессионал в транспортной логистике	840	2	8	13 440
Менеджер по логистике. Логистика START UP	740	2	8	11 840
Профессиональный закупщик	910	2	8	14 560
Профессиональный руководитель склада	910	2	8	14 560
Профессиональный руководитель производства	910	2	8	14 560
Итого				68 960

Бизнес-школа «Капитал»				
Название программы	Стоимость программы, USD	Количество, проведенное в год, шт.	Среднее число участников программы, человек	Итого сумма по программе в год, USD
Маркетинговое мастерство. Модульная программа	3 000	1	10	30 000
Итого				30 000

Институт сертифицированных финансовых менеджеров (Великобритания) в Беларуси				
Название программы	Стоимость программы, USD	Количество, проведенное в год, шт.	Среднее число участников программы, человек	Итого сумма по программе в год, USD
Международная квалификация «Профессиональный финансовый менеджер» (PFM)	3 500	1	8	28 000
Международная квалификация «Сертифицированный финансовый менеджер» (SFM)	2 800	1	8	22 400
Международная квалификация «Сертифицированный финансовый директор» (SFD)	4 000	1	8	32 000
Итого				82 400

При использовании материалов исследования обязательная ссылка на авторство Ассоциации развития менеджмента и сайт <http://amdbelarus.wordpress.com/>

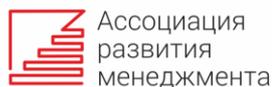


PR-агентство «Приоритетные решения»				
Название программы	Стоимость программы, USD	Количество, проведенное в год, шт.	Среднее число участников программы, человек	Итого сумма по программе в год, USD
Лондонская школа PR	2 000	2	10	40 000

ООО «Студия Сорокина и Куликович»				
Название программы	Стоимость программы, USD	Количество, проведенное в год, шт.	Среднее число участников программы, человек	Итого сумма по программе в год, USD
Школа директоров по персоналу HRD.by	1 000	2	10	20 000
Школа для рекрутеров HRPR.by	400	2	10	8 000
Итого				28 000

Институт Бизнес- Технологий				
Название программы	Стоимость программы, USD	Количество, проведенное в год, шт.	Среднее число участников программы, человек	Итого сумма по программе в год, USD
Директор по продажам	500	2	10	10 000
Директор по персоналу (Кадрового агентства)	500	2	10	10 000
Директор по логистике	500	2	10	10 000
Коммерческий директор	500	2	10	10 000
Менеджер по продажам	240	2	10	4 800
Менеджер по закупкам	300	2	10	6 000
Менеджер по персоналу	300	2	10	6 000
Менеджер гостиничного бизнеса	240	1	10	2 400
Менеджер ресторанного бизнеса	330	1	10	3 300
Менеджер туристического бизнеса	300	1	10	3 000
Менеджер по рекламе и PR	300	2	10	6 000
Торговый представитель	200	3	10	6 000
Маркетинг	300	2	10	6 000
Рекрутинг. Эффективный подбор персонала	220	3	10	6 600
Логистика	350	3	10	10 500
Организация и управление бизнесом	300	2	10	6 000

При использовании материалов исследования обязательная ссылка на авторство Ассоциации развития менеджмента и сайт <http://amdbelarus.wordpress.com/>

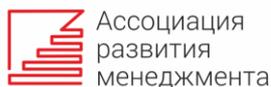


Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)	500	2	10	10 000
Итого				116 600

Белорусский государственный экономический университет				
Название программы	Стоимость программы, USD	Количество, проведенное в год, шт.	Среднее число участников программы, человек	Итого сумма по программе в год, USD
МБА Магистратура Бизнес-администрирование (англоязычная очная программа) (ВШУБ)	5 500	1	10	55 000
МБА Магистратура Бизнес-администрирование (русскоязычная заочная программа) (ВШУБ)	2 200	1	20	55 000
Программы повышения квалификации по направлению бизнес-образование (факультет переподготовки «Консалтторгцентр» Института повышения квалификации и переподготовки экономических кадров БГЭУ)				35 000
Итого				145 000

Государственные учреждения образования, предлагающие услуги по переподготовке и повышению квалификации кадров	
Наименование учреждения образования	Объем услуг в сфере бизнес-образования в год (оценка производилась на основании заявленных программ и имеющегося расписания на год), дол. США
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»	40 000
УО «Полоцкий государственный университет»	30 000
УО «Полесский государственный университет»	15 000
УО «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова»	40 000
УО «Брестский государственный университет имени А.С.Пушкина»	40 000
УО "Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации"	40 000
УО «Барановичский государственный университет»	10 000

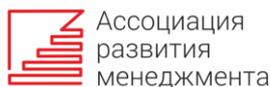
При использовании материалов исследования обязательная ссылка на авторство Ассоциации развития менеджмента и сайт <http://amdbelarus.wordpress.com/>



УО «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»	20 000
Филиал БНТУ "Институт повышения квалификации и переподготовки кадров по новым направлениям развития техники, технологии и экономики БНТУ"	30 000
УО «Академия управления при Президенте Республики Беларусь»	80 000
УО «Институт повышения квалификации и переподготовки в области технологий информатизации и управления» Белорусского государственного университета	10 000
ГУО "Республиканский институт повышения квалификации и переподготовки работников Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь"	10 000
ГУО «Институт повышения квалификации и переподготовки руководителей и специалистов промышленности» «Кадры индустрии»	85 000
Итого	450 000

ИТОГО	4 587 768 USD
--------------	--------------------------

При использовании материалов исследования обязательная ссылка на авторство Ассоциации развития менеджмента и сайт <http://amdbelarus.wordpress.com/>

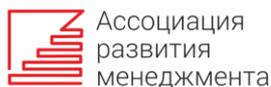


ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Список частных компаний, представленных на рынке бизнес-образования в Беларуси

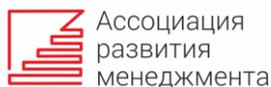
Наименование компании	Сайт
Бизнес-школа ИПМ	http://www.ipm.by/
Бизнес-школа EMAS	http://emasbelarus.by/
Консалтинговая группа "Здесь и Сейчас"	http://zis.by
Институт Бизнес-Технологий	http://ib-t.by
Бизнес-школа XXI ВЕК-КОНСАЛТ	http://www.21vk.biz
Консультационная компания «Ключевые решения»	http://www.krconsult.org
Группа компаний "Сатио"	http://www.satio.by
Бизнес-школа ACTIVE SALES	http://activesales.by
ООО «Сканди-Бел»	http://skandi-bel.by
ЧУП «Мастер-классы «Грант Гезар»	http://www.grant-gezar.by/
Международный тренинговый центр «BusinessLifeSchool»	http://belife.by
ИП Володько, Шамко	http://treningclub.by/
ЧУП «Шорец Консалт»	http://shorets.by
Ambitious Suits Consulting	http://www.suits.by/
Центр делового роста Институт PR	http://ipr.by
«BusinessTools»	http://btools.by
Apply Logistic Business School	http://www.logist.by
«Административный Ресурс»	http://ares.by
Grand Business Solution	http://grandbs.com
Бизнес-школа «Капитал» ООО «Консалтинговое агентство «Марксист»	http://cptl.by
ЧУП "Амельков-центр»	http://tutor-center.by
Институт Сертифицированных Финансовых Менеджеров (ИСФМ)	http://www.icfm.biz/
Учебный центр Клуба логистов	http://logists.by
ООО "PRO RETAIL"	http://www.pro-retail.by
ЧУП «Консалтинговая группа «Максимум»	http://kgmaximum.com
Консалтинговая компания «Staff.By»	http://staff.by
Консалтинговый центр "Pro-consult" (Про-консалт)	http://www.proconsult.by
PR-агентства «Приоритетные решения»	http://www.prsolutions.by/

При использовании материалов исследования обязательная ссылка на авторство Ассоциации развития менеджмента и сайт <http://amdbelarus.wordpress.com/>



Международный тренинг-центр «IN TIME»	http://in-time.by/
ООО «Студия Сорокина и Куликович»	http://www.sorokin.by/
ООО «Тренинг-центр»	http://trening-tsetr.deal.by/
ОДО "Витебский бизнес-центр» Центр поддержки предпринимательства и трансфера технологий	http://www.vitinvest.by
ООО «Сталкер-Медиа»	http://www.stalking.by
Стратоплан.Ру	http://www.stratoplan.ru/
Школа управленческого коучинга	http://managercoach.by/
Центр развития «АВТОР»	http://www.avtor-cr.by
«РитейлМаркетинг»	http://www.retailmarketing.by/
ООО "АНСУЗ" (ЛИНК, международный институт менеджмента)	http://www.ou-link.ru
Консалтинговая компания «Квадрат»	http://www.kwadrat.by
АЛЕКСКОНСАЛТ	
МАЙЛИСС	
Кадровое агенство "Амбиция"	
Учебный центр "ЮКОЛА-ИНФО"	
Тренинговый центр "Бизнес-образование"	
"ПрофНоулГрупп" Частное предприятие (TreningBrest, "Сорока")	http://treningbrest.by
Лидер	http://lider.by/kursyi-mini-mva
"Коучинг Центр"	http://coach.by/o-kouching-centre
ИП Маева Н. А. (Альватерра)	http://alvaterra.by
ИП Гузовская	
Международный центр тренинга и коучинга ICCT	http://ta-aspect.by/Mejdunarodnyiy-centr-treninga-i-kouchinga-ICCT
ООО «Профайти Интернэшнл Групп»	http://www.prof-it.by
ЧУП «Нью-Тон»	http://www.new-ton.org
ИП Шамко	http://www.shamko.by/
Кадровое агенство "Центр Кадровых Решений"	http://centrkadrov.com/
Центр бизнес-технологий	http://www.cbt-mba.by/
РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен»	http://ncmps.by
Консалтинговая компания Strategy Guide	http://www.strategy-guide.ru

При использовании материалов исследования обязательная ссылка на авторство Ассоциации развития менеджмента и сайт <http://amdbelarus.wordpress.com/>

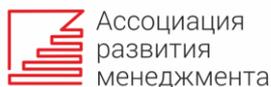


Консалтинговая компания «PROFILE-CONSALT»	http://prihodko.by/
ООО "Фактор Роста"	http://faktor-rosta.deal.by
Компания АРТСолюшн	http://ta-aspect.by/Kompaniya-ARTSolyushn
L2G Institute of Management	
Mercury Professional - Management, Sales and Service (MSS)	
Reselerprofi	http://reselerprofi.ru
Тренерский университет АСПЕКТ	
Клуб управленческих поединков	www.poedinok.by
Школа бизнес-коучинга и тренинга Ирины Марецкой	http://ta-aspect.by/Shkola-biznes-kouchinga-i-treninga-Iriny-Mareckoiy
ИЦБИРС Тренинговая Группа	http://icbirs.by
ООО «Центр Бизнес Решений»	http://www.cbr.by/uslugi/
«Живые системы» ООО	http://alive.by
Тренинговый центр "Мастерская креативных решений"	http://www.mkr.by/corporate-education
ООО «Центр креативных технологий «Квадратный Апельсин»»	http://www.kv-apelsin.com/courses/bus_corp.htm
Тренинг-центр «Top position»	http://topposition.by/
Тренингминск	http://treningminsk.by/treningi/prodazhi
Международный образовательный центр «Статус»	http://www.status-mba.by/kursyi/sfera-biznes-administrirovaniya/marketolog.html
Новое знание	http://www.novoezavtra.by/katalog-kursov/administrativnyj-personal/hr
ИП Шевчук	http://shevchuk.biz
ООО «Стади Консалт»	http://mba-belarus.by/
MMU Business School в Беларуси	http://by.newmba.biz/
ЧУО «Международный гуманитарно-экономический институт»	http://www.mgei.org
ЧУО Минский университет управления	http://miu.by

Государственные предприятия, предлагающие программы переподготовки и повышения квалификации кадров в сфере бизнес-образования

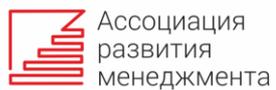
Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ	http://www.sbmt.bsu.by
Бизнес-школа маркетинга ИНО БГУ ГУО Институт непрерывного	http://lifedu.by/

При использовании материалов исследования обязательная ссылка на авторство Ассоциации развития менеджмента и сайт <http://amdbelarus.wordpress.com/>



образования БГУ	
УО «Белорусский государственный экономический университет»	http://bseu.by/
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»	http://ipo.grsu.by
УО «Полоцкий государственный университет»	http://www.psu.by
УО «Полесский государственный университет»	http://www.psunbrb.by
УО «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова»	http://fpk.vstu.by/
УО «Брестский государственный университет имени А.С.Пушкина»	http://ipk.brsu.by/
УО "Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации"	http://www.i-bteu.by
УО «Барановичский государственный университет»	http://ipk.barsu.by
УО «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»	http://gsu.by/
. Филиал БНТУ "Институт повышения квалификации и переподготовки кадров по новым направлениям развития техники, технологии и экономики БНТУ"	http://www.ipk-bntu.by
УО «Академия управления при Президенте Республики Беларусь»	http://www.pac.by
Государственное учреждение образования «Институт повышения квалификации и переподготовки в области технологий информатизации и управления» Белорусского государственного университета	http://itim.by/grodno/
ГУО "Республиканский институт повышения квалификации и переподготовки работников Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь"	http://ripk.by/
Государственное учреждение образования «Институт повышения квалификации и переподготовки руководителей и специалистов промышленности» «Кадры индустрии»	http://ki.by

При использовании материалов исследования обязательная ссылка на авторство Ассоциации развития менеджмента и сайт <http://amdbelarus.wordpress.com/>



УП "Центр делового образования" Белорусской торговой промышленной палаты»	http://www.edu-tpp.by
ГУО Республиканский институт высшей школы	http://nihe.bsu.by/index.php/ru/